

COMUNICACIÓN ASERTIVA: HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN



María Teresa Zavala Alarcón



**PRACTICAL EDUCATION
FOR EXECUTIVES**

A B C D E F G H
D A D I D I A I
I J K L M N O P
A D I D I I A D
Q R S T U V X Y
I D D A A D I D





**¡¡Descubre la manera en
que manejas tu energía!!**

**QUE ES LA PROGRAMACIÓN
NEURO-LINGÜÍSTICA?**



**LA PROGRAMACIÓN
NEURO-LINGÜÍSTICA
ES EL ARTE DE
DESCUBRIR LA EXCELENCIA
QUE HAY DENTRO DE TI MISMO**

DESCONDICIONAMIENTO DE LA CONDUCTA





EL FUNCIONAMIENTO DE LA MENTE SUBCONSCIENTE



Normas de conducta no explicables en tu organización.

Es literal, no analítica, sin sentido del humor.



**PRACTICAL EDUCATION
FOR EXECUTIVES**

COMUNICACIÓN

Una buena relación se fundamenta en la comunicación, por eso el mantener canales apropiados permitirá tener un clima de confianza y de credibilidad en la negociación.





ESCUCHA ACTIVA





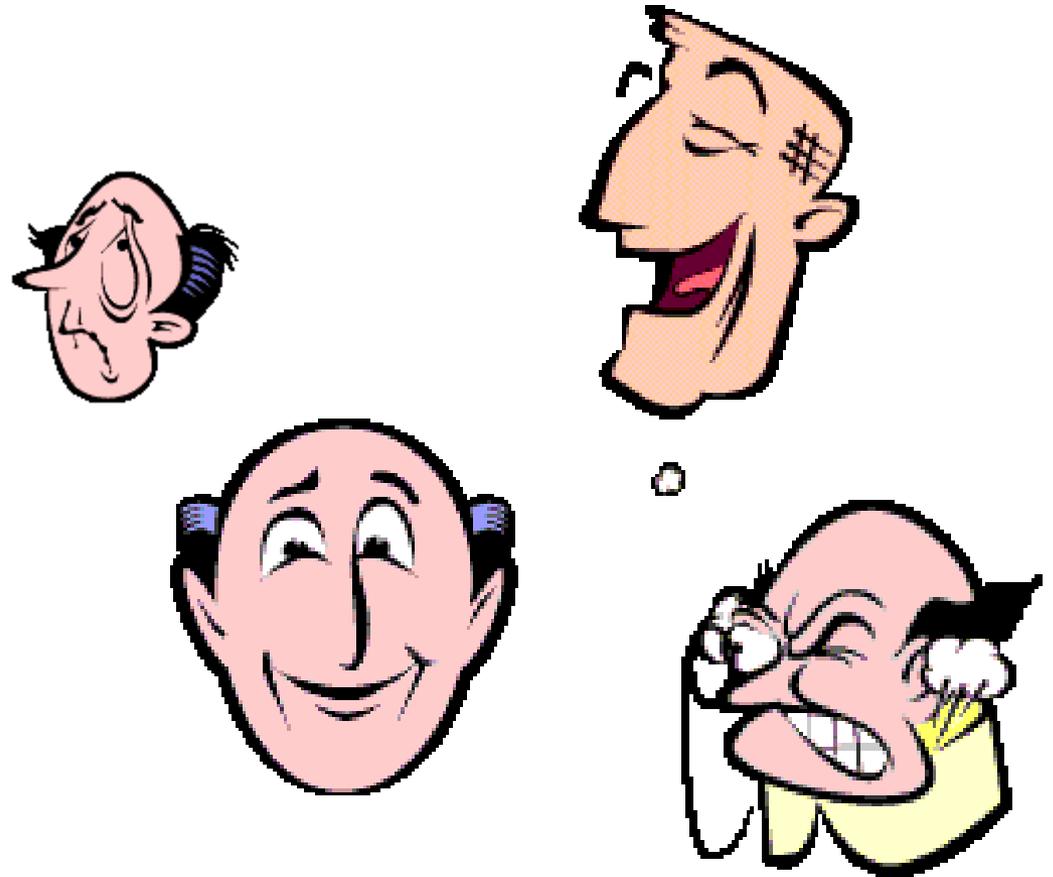
COMUNICACIÓN ASERTIVA





EXTREMOS DE COMUNICACIÓN

- **VICTIMA**
- **EVASOR**
- **DICTADOR**
- **ASERTIVO**





FISIOLOGÍA

- Energía
- Fé
- Adhesión
- Claridad de Valores
- Pasión
- Estrategia
- Maestría en Comunicación





FISONOMÍA

Zoología Humana





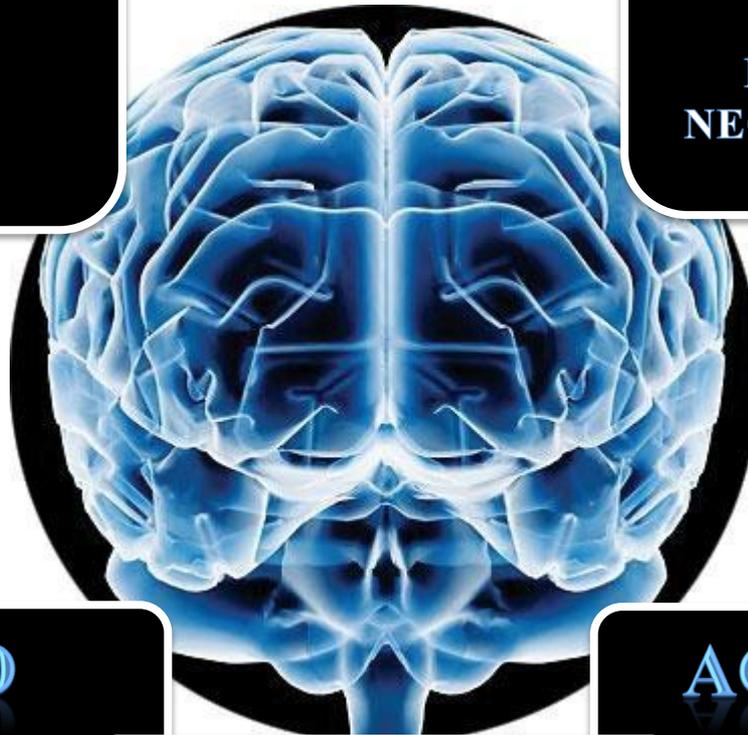
PRACTICAL EDUCATION FOR EXECUTIVES

EMOCIONAL

**A TRAVÉS DE
RELACIONES**

NEO – CORTEX

**BASADO EN
CONSTRUIR
RELACIONES Y
NEGOCIOS A LARGO
PLAZO**



PASIVO

AGRESIVO

REPTILIANO



PARA LA MENTE ES LO MISMO PENSAR QUE HACER

Alcances

Experiencias

Limitaciones

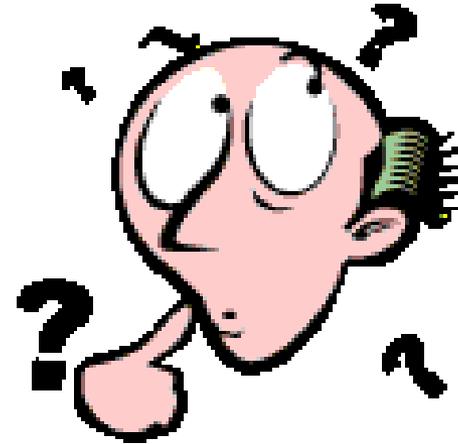


Los triunfadores son quienes tienen un sistema de comunicación exitoso consigo mismos.



Identifica las habilidades necesarias para lograr tus objetivos

- Recursos personales
- Recursos de relaciones
- Comunicación VAK
- Visualización
- Lenguaje de Precisión
- Congruencia





Sintaxis Mental

Palabra y Flexibilidad



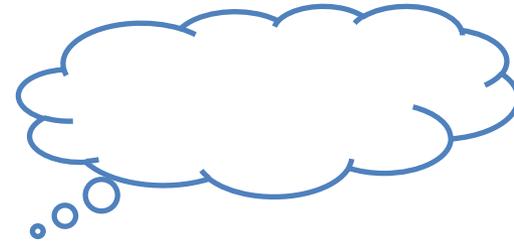
Nuestras palabras determinan una fisiología, la cual toma un importante papel en nuestras emociones y acciones.

La capacidad de sentirnos seguros y con confianza depende también, en gran parte, de nuestro lenguaje.

PALABRAS



PENSAMIENTO



ACCIONES



DESTINO

- 😊 Dopamina, Noradrenalina, Endorfina, Acetilcolina, Oxitocina, Hormona Sexual
- ☹ Melatonina, Serotonina, Acetilcolina, Quinina, Noradrenalina
- 😐 Adrenalina, Noradrenalina, STH (Tiroides' Somatotropa)
- 🏆 Elixir de Liderazgo, Oxitocina, Dopamina Noradrenalina
- 🏆 Elixir de los sabios, Noradrenalina, Dopamina, STH, Acetilcolina

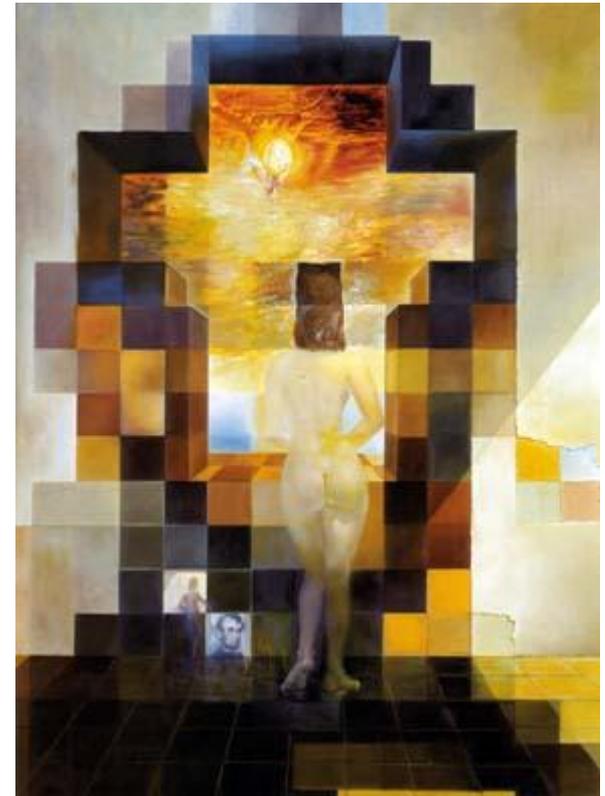
MARCO DE REFERENCIA







- **Generalizaciones**
- **Distorsiones**
- **Eliminaciones**





**Visual
Creado.**

**Visual
Real.**

**Auditivo
Creado.**

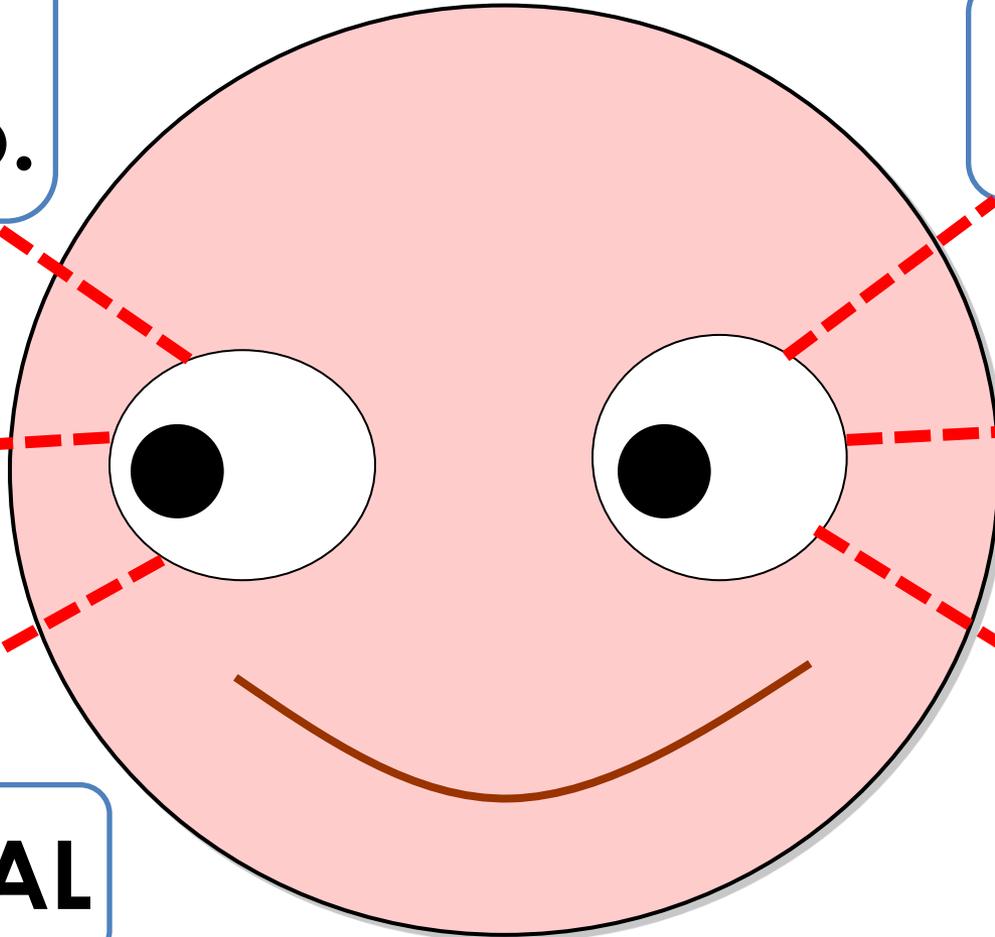
**Auditivo
Real.**

SENSORIAL

**Dialogo
Interno.**

Lado Derecho

Lado Izquierdo



A photograph of a dirt road winding through a rural landscape. The road is flanked by tall grasses and several large, leafless trees. The background shows rolling hills under a soft, golden light, suggesting a sunset or sunrise. The overall mood is peaceful and serene.

ESTABLECIENDO UN AMBIENTE DE COOPERACIÓN E INTERÉS

- **Mapas Mentales**
- **Canales de Comunicación**

MAPAS MENTALES Y MARCO DE REFERENCIA



Son el conjunto de experiencias que forman mi realidad. No respondo a la realidad, sino a la interpretación que yo hago de ella.

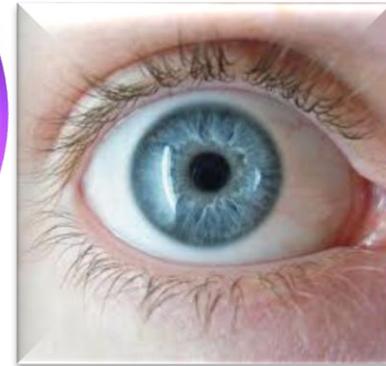


CANALES DE COMUNICACIÓN

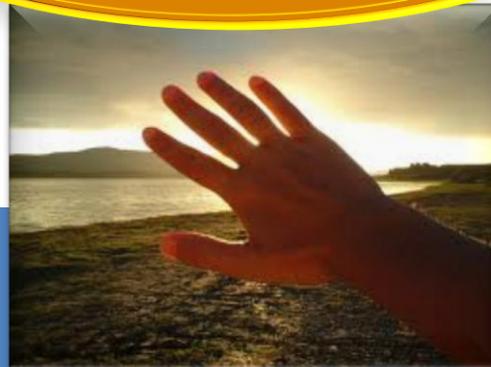


AUDITIVO

VISUAL



KINESTESICO





Cómo nos comunicamos y la respuesta que recibimos

Postura

Respiración

Movimientos

Gestos

Tono de Voz

Sintonía y Guía





RAPPORT

- El Rapport es la comunicación silenciosa que nos permite entender los modelos de pensamiento, creencias, recursos, habilidades y el entorno que tiene el individuo.





**PRACTICAL EDUCATION
FOR EXECUTIVES**

**Visión
del Futuro**

**A qué personas
específicamente**

**Qué valores
respaldamos**

**Cómo lo vamos a lograr y
Qué evidencias tendremos**

**Qué y a quién
necesitamos**

Dónde, Cuándo y Cuánto



El poder del lenguaje y del pensamiento



NEGOCIACIÓN CON EU

- El lenguaje de los negocios es el inglés. Muy pocos estadounidenses hablan un idioma extranjero lo suficientemente bien para manejarse en una negociación comercial.
 - El uso de intérpretes da a negociadores extranjeros una oportunidad mejor de observar las respuestas no verbales del americano, proporcionándose más tiempo para responder.
- Los americanos valoran y esperan franqueza (información honesta) en la negociación.
- Normalmente el ritmo de negociación es muy rápido.
- La frase “tiempo es dinero” se toma muy en serio en el ámbito de los negocios. Siempre vaya al punto, enfocado al resultado y no a la relación.
- Evite discutir asuntos personales durante una negociación



NEGOCIACIÓN CON EU

- A los americanos no les gustan los periodos de silencio durante una negociación; están acostumbrados a tomar decisiones rápidas y concluyentes.
- La consistencia es otra característica de la gente de negocios en los Estados Unidos: normalmente cuando se llega a un acuerdo, rara vez se cambia de opinión.
- No vacilan a la hora de dar una negativa a una propuesta. Son bastantes firmes en sus decisiones.
- Cuando conozca una persona por primera vez use el titulo (“Dr.”, Ms., Miss, Mr.) seguido del apellido hasta que se indique usar el nombre. En muchos casos los americanos insistirán en usar el primer nombre prácticamente de manera inmediata, esto más que un signo de acercamiento es una norma cultural.

METAMODELO

**Toda acción tiene una
intención positiva**

Todo ocurre para mi bien

No hay fracasos, sólo resultados

Yo soy responsable de mi realidad

**No es necesario entender de
todo para servirse de todo**

El trabajo es un juego